

证券代码：002879

证券简称：长缆科技

长缆科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-012

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他_____
公司接待人员姓名	俞涛（董事长） 黄平（董事、董事会秘书、财务负责人）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、太平资产、平安人寿、国泰基金、泉果基金、华泰证券、信达证券、启元资产、华创证券、长江证券、国联民生证券、方正证券、国盛证券、兴银基金、华宝信托、一允投资、财通证券、嘉熙资产、野村投资、德海私募、财信产业基金、东方红资管、昊晟投资、联恒投资、新华基金、伟星资本
时间	2026 年 09 月 23 日 15:30-17:00
地点	杭州云酷智能科技有限公司
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	1、长缆科技切入液冷的战略逻辑是什么？是“绝缘新材料平台的搭建”目的还是仅限于“财务投资”层面？ 长缆科技将液冷产业的布局作为绝缘材料在新兴应用领域的延伸：电缆附件和变压器油解决电力设备的降温、绝缘（及灭弧），浸没冷却液也需要解决系统的绝缘、降温、流动性、兼容性与腐蚀，专业上有较高的关联。长缆科技在液冷产业的布局思路是：从材料研发入手，通过产业投资云酷智能，设立液冷产品事业部，发展液冷产业，所以不是停留在财务投资层面。 2、云酷智能路线为何坚持单相浸没？与冷板、双相浸没如何

	并存？ 当前液冷市场中，冷板路径约占主流地位，浸没式目前占比相对较小，我们认为这两种路径会可能是长期共存。冷板改动小、也是 NV GPU 的主流方案，适合大型集群的改造；而浸没式的优势在边缘侧、较低的 PUE、静音、高海拔高湿等应用场景。至于单相浸没和双相的对比，我们认为有各自优势，适用不同的应用场景。 3、云酷智能公司目前已经交付和在建的客户，以及标杆项目的进度可否分享下？ 云酷智能公司的客户包括电信运营商、国家电网、南方电网、政企/地方及算力租赁，云酷智能公司在通信侧市占率较高，较大的项目包括上海青浦云湖项目、金华海星云项目、长兴吉利试点项目、甘肃隆德大型浸没式/预制化数据中心项目等，其中甘肃隆德大型浸没式/预制化数据中心项目，交付后有望成国内较大的商用浸没式液冷 IDC 之一。 4、长缆科技子公司双江能源的碳氢类、长缆科技的硅基液与云酷智能公司的关系与导入节奏如何？云酷智能公司适配客户有哪些？ 冷却液技术路线包括：氟化液（多相/高端）、碳氢（矿物油/天然酯/合成酯）、硅基等。长缆科技硅基事业部处于低黏度单相浸没硅油试验验证阶段；子公司双江能源处于碳氢试验验证阶段；云酷智能公司现多用自有 KeenCool 2005 等。 碳氢类产品闪点偏低、高温易氧化，适用于普通服务器、中低功率算力，总体成本较低；硅基绝缘冷却液可以满足中高密度服务器、储能等需要长期稳定、高安全的场景，化学惰性强，闪点高，单价高于碳氢类产品。云酷智能公司的产品与浪潮、联想、新华三等有较好的适配。 5、浸没式液冷解决客户什么痛点？客户为什么愿意付费，而不是继续用原有方案？
--	---

	能效管理和散热能力的增强是浸没式液冷客户的关心点，也是行业起点，现阶段在特定场景下的需求，例如端侧静音，边侧高密的浸没技术也是用户在特定场景下较为重视的方面。 6、云酷智能公司订单模式：是项目制、设备销售、还是订阅服务费？交付周期多久？回款周期多长？ 云酷智能获取的订单多为项目制，大部分还是设备销售。产品交付周期 45 天左右，项目回款周期跟着交付周期安排。 7、云酷智能公司有项目实施后，有没有客户续约/复购？ 云酷智能公司行业内有多项规划内的创新项目，关键客户一般都测试验证、小规模商用、规模项目推广等节奏，所以云酷智能伴随客户成长而发展，希望会随着技术能力提升，持续复购。 8、行业政策对业务的影响：相关产业扶持政策，是否会变化？ 浸没式液冷在政策中的体现将逐步明确化。新型节能技术、液冷技术、浸没式液冷在文件中的表述，浸没式液冷的政策导向会更加清晰。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无